**Exitoso cierre de la Ronda de Negocios Internacional de Expoagro**

*Concluyó con un excelente balance la tercera jornada de la Ronda de Negocios Internacional de Maquinaria Agrícola y Agropartes que en el día de hoy tuvo lugar en el Hotel Riviera de Rosario.*

Firme en el compromiso de consolidarse como un ámbito ideal para las oportunidades comerciales, Expoagro continuó esta mañana con la Ronda de Negocios Internacional en el Hotel Riviera de la ciudad de Rosario. En total, entre la Ronda presencial y la virtual se realizaron un total de 500 reuniones de negocios en tres días.

Julio Piccat, gerente General de Ingersoll, empresa especializada en cuchillas y discos de acero para arados, rastras y sembradoras de granos de la localidad de Monte Maíz, Córdoba, comentó que tuvo seis reuniones con dos posibilidades concretas de cerrar ventas.

“Nos fue muy bien con Stenica S.A. de Perú, a la que venderíamos discos agrícolas. El otro acuerdo comercial es con la firma neozelandesa Ashburton Trading, una cooperativa de 3.000 productores en su mayoría ganaderos, a quienes contactaremos con nuestro distribuidor en Australia”, confirmó Piccat.

Con respecto a la 11° edición de Expoagro, el empresario destacó que “participamos siempre y este año notamos en la ronda un nivel de visitantes muy interesante”. Además, valoró la capacidad de la organización de la exposición para reanudar la actividad después del temporal que obligó a cerrar el predio durante la jornada del jueves. “Más allá del clima toda la coordinación reaccionó ágilmente para garantizar la continuidad de las reuniones que ya teníamos pactadas”, sostuvo el empresario cordobés.

Por su parte, Adrián Hang, gerente de ventas de Bernardín-Alfaterra, fábrica de maquinaria agrícola radicada en San Vicente, Santa Fe, expresó que “la muestra se supera año a año, esta vez está mucho más linda. La gente que fue al stand estaba muy interesada en adquirir productos. De hecho, ya el primer día vendimos una desmalezadora y dos pulverizadoras”, comentó el directivo.

Otra empresa que participó de la ronda fue Talleres Metalúrgicos Crucianelli S.A., el responsable de comercio exterior, Daniel Petroselli, reveló que “en la expo tuvimos muy buena recepción, vendimos varias sembradoras que en promedio tienen un valor de un millón de pesos cada una”. A su vez, el directivo destacó que “durante las primeras dos jornadas en el stand concretamos transacciones que venían cocinándose hace tiempo”.

En representación de Pla, Juan Ignacio Vieli, responsable del desarrollo canales de distribución, consideró que “la ronda de negocios fue excelente, de las personas con las que hablé, el 80% estaban decididas a comprar y el otro 20% vino a explorar oportunidades”. Asimismo, destacó que “vemos un ambiente muy propicio para hacer negocios, nos quedó claro el primer día por la cantidad de gente que hubo y las consultas que recibimos, además hemos tenido interesados en generar alianzas estratégicas de distribución en otros países”.